



קורס משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים

ניהול אקדמי: ד"ר דנה וולף

תאריך פתיחה: 22.01.26
8 מפגשים 17:00-21:00

תאריכי המפגשים:

22.01.26 • 29.1.26 • 05.02.26 • 12.02.26 • 19.02.26 • 26.02.26 • 05.03.26 • 12.03.26

**המפגשים יערכו אחת
לשבוע בימי ה'
בשעות 17:00-21:00**

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים



מנהלים בכירים ובעלי תפקידים פועלים בסביבה תחרותית, דינמית ומורכבת, שבה כל משא ומתן עשוי להשפיע באופן מהותי על הצלחת הארגון והקריירה האישית. קורס משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים, מקצועי ואיכותי מעניק יתרון מובהק: הוא מספק כלים מתקדמים, טכניקות מוכחות וניסיון מעשי בהתמודדות עם אתגרים אמיתיים - החל מניהול משא ומתן עסקי רב-צדדי, דרך פתרון קונפליקטים מורכבים ועד בניית מערכות יחסים אסטרטגיות.

תוצרי למידה עיקריים: שליטה במודלים ובשפת המשא ומתן; פיתוח מיומנויות מתקדמות ליצירת ערך וחלוקתו; ניהול רגשות ומערכות יחסים במשא ומתן; שימוש במנופי השפעה במשא ומתן; יכולת תקשורת ושכנוע במשא ומתן; התמודדות עם אנשים ומצבים קשים בביטחון; שילוב מיומנויות משא ומתן בתפקידי הנהגה ואסטרטגיה; שיפור תהליכי משא ומתן באמצעות בינה מלאכותית.

בין המרצים בקורס: גב' לילך אשר טופילסקי, שותפה בכירה בקרן FIMI **ד"ר דינה ניר,** מומחית למשא ומתן, יועצת ארגונית בכירה המתמחה במשא ומתן תוך ניהול רגשות מורכבים וסיטואציות קשות, **גב' יעל חיו,** מומחית בהובלת תהליכי מו"מ מורכבים, **מר עמרי אביסף,** מייסד, בעלים, ומומחה לסטוריטלינג בחברת QUATRO **ד"ר אורן סתר,** לשעבר חבר צוות המשא ומתן לשחרור החטופים, **מר אריק סגל,** מרצה, חוקר ומיינץ בנושאי ניהול משברים, משא ומתן בינלאומי וקמפיינים דיגיטליים. **תומר צוקר,** מנהל שיווק גלובלי עם מעל 20 שנות ניסיון בחברות טכנולוגיה וסטארטאפים, מרצה ויועץ מוביל בתחומי אסטרטגיית

השקעה בלמידה ממוקדת מאפשרת למנהלים ולבעלי תפקידים לשפר את כושר ההשפעה, להוביל תהליכים מורכבים בביטחון, למנוע טעויות יקרות ולייצר ערך מוסף לארגון. כמו כן, הקורס שם דגש על אירועים בזירות עסקיות ומרובות אינטרסים, ומשלב כלים חדשניים של בינה מלאכותית כתמיכה אסטרטגית בתהליך קבלת ההחלטות.

בעולם שבו כל הסכמה היא הזדמנות - קורס איכותי במשא ומתן הוא המפתח להצלחה עסקית, מנהיגות אפקטיבית ולשדרוג אישי ומקצועי.

הקורס משלב למידה פרקטית תוך שילוב סימולציות מתקדמות: ההתנסות המעשית באמצעות סימולציות מאפשרת למשתתפים לתרגל מצבים מורכבים המדמים סיטואציות מדמות מציאות מעולם הניהול והעסקים. דרך ההתנסות, נבנים כלים פרקטיים הניתנים ליישום מיידי ומשתתפי הקורס מקבלים הזדמנות להתאים אסטרטגיות אישיות למציאות דינמית, להתמודד עם אתגרים בשטח, ולחדד את כושר קבלת ההחלטות והיכולת להשפיע על תוצאות אמיתיות.

ניהול אקדמי

ד"ר דנה וולף

מומחית למשפט בינלאומי וניהול משא ומתן, מרצה וחוקרת, ראשת תוכנית משפט וביטחון וראשת מסלול דיפלומטיה ויישב סכסוכים בבית הספר לממשל, דיפלומטיה ואסטרטגיה, אוניברסיטת רייכמן. ד"ר וולף מכהנת כחוקרת בכירה במכון למדיניות נגד טרור במרכז הבינתחומי הרצליה (ICT) ד"ר וולף כיהנה כעמיתת מחקר בתוכנית המשא ומתן של בית הספר למשפטים, אוניברסיטת הרווארד. ד"ר וולף כיהנה כעורכת דין במשרד ש. הורוביץ ושות' וכיועצת משלחת ישראל לאו"ם.



משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים



תכנית המפגשים

פתיחת הקורס והצגתו, מיפוי אסטרטגיות, גישות חשיבה ויצירת ערך במשא ומתן

22.01.26
17:00-21:00

1

הכנה אסטרטגית למשא ומתן

29.01.26
17:00-21:00

2

ניהול רגשות, מערכות יחסים ומצבים קשים במו"מ

05.02.26
17:00-21:00

3

מורכבות במשא ומתן, משא ומתן בינלאומי, אתגרים גלובליים, חסמים בינתרבותיים

12.02.26
17:00-21:00

4

מנופי השפעה במשא ומתן עסקי

19.02.26
17:00-21:00

5

תקשורת, שכנוע והשפעה במשא ומתן

26.02.26
17:00-21:00

6

חלק א' בינה מלאכותית במשא ומתן
חלק ב' משא ומתן בעת משבר וחוסר-ודאות: להפוך משבר להזדמנות

05.03.26
17:00-21:00

7

סיכום, גיבוש אסטרטגיה אישית וחלוקת תעודות

12.03.26
17:00-21:00

8

* FORE לימודי חוץ והכשרת מנהלים, אוניברסיטת רייכמן, שומר לעצמו את הזכות לערוך שינויים קלים בתכנית

למסיימי הקורס תוענק תעודה מטעם FORE לימודי חוץ והכשרת מנהלים, אוניברסיטת רייכמן
בעבור 43 שעות אקדמיות. קבלת התעודה מותנית בנוכחות של 80%

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים



פירוט המבגשים

יום ה' 22.01.2026

1

מיפוי אסטרטגיות, גישות חשיבה ויצירת ערך במשא ומתן – ד"ר דנה וולף

- סעקרונות ושפת המשא ומתן
- אסטרטגיות משא ומתן
- מיתוסים ודעות קדומות נפוצות במשא ומתן
- משא ומתן עקרוני ופתרון בעיות משותף

יום ה' 29.01.2026

2

הכנה ואסטרטגיה למשא ומתן – ד"ר דנה וולף

- הכנה: קביעת מטרות, מיפוי בעלי עניין, הבנת הצד השני
- אסטרטגיה: מסמכי תכנון, רשימות בדיקה, חסמים פסיכולוגיים
- יצירת ערך: הרחבת העוגה, אינטרסים מול עמדות
- חלוקת ערך: אסטרטגיות חלוקתיות, עיגון, הצעה ראשונה
- סימולציות: משא ומתן לתרגול יצירת ערך וחלוקתו
- דיון: תפקיד הרציונליות והרגש בהכנה

יום ה' 05.02.2026

3

ניהול רגשות, מערכות יחסים ומצבים קשים במשא ומתן – ד"ר דינה ניר

- אינטליגנציה רגשית במשא ומתן
- בנייה ותחזוק של מערכות יחסים אפקטיביות
- ניווט בשיחות קשות וסגנונות אישיות מגוונים
- התמודדות עם הטיות רגשיות ורציונליות
- זיהוי ותגובה לטקטיקות מניפולטיביות
- ניהול התנהגויות חוסמות ומבוי סתום
- אסטרטגיות לניהול קונפליקטים ויישוב מחלוקות

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים



פירוט המפגשים

יום ה' 12.02.2026 4

מורכבות במשא ומתן, אתגרים גלובליים – ד"ר דנה וולף

- באילו תנאים משא ומתן הופך להיות מורכב?
- בניית קואליציות ומשא ומתן חוצה גבולות
- הבדלים תרבותיים ואסטרטגיות גלובליות
- ניווט בדינמיקה ארגונית ומשא ומתן פנימי
- מר אריק סגל – אסטרטגיות לניהול משא ומתן בינלאומי

הרצאת אורח – ד"ר אורן סתר, לשעבר חבר צוות המשא ומתן לשחרור החטופים

יום ה' 19.02.26 5

מנופי השפעה במשא ומתן עסקי – גב' יעל חיו

- מימד הכוח במשא ומתן
- מקורות כוח פוטנציאליים ואיתור מנופים
- סימולציית כוח: חלוקת לקבוצות משא ומתן
- ניתוח תוצאות הסימולציה, תחקיר ותובנות לעולמות המשא ומתן של המשתתפים.
- הבנת אילוצים וגבולות הכוח, טקטיקות להתאמת ביצועים.
- צד חזק: ממה להיזהר, צד חלש: אסטרטגיות לפעולה וכיצד ניתן להשיג יותר.

יום ה' 26.02.2026 6

תקשורת, שכנוע והשפעה במשא ומתן – מר עמרי אביסוף

- מיומנויות: הקשבה פעילה, שאילת שאלות, מסגור וטקטיקות שכנוע
- השפעה: דינמיקת כוח, מקורות השפעה, תקשורת לא-מילולית
- השפעת סגנון התקשורת על התוצאה
- סימולציה: תרגול השפעה ושכנוע בסיטואציות משא ומתן

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים



פירוט המפגשים

7 יום ה' 5.3.2026

חלק א' בינה מלאכותית (AI) ומשא ומתן – תומר צוקר

- הגדרות בסיסיות של AI ושל משא ומתן
- סקירה היסטורית של שילוב טכנולוגיה בתהליכי משא ומתן
- מגמות עולמיות בשילוב AI במשא ומתנים עסקיים, משפטיים ובינלאומיים
- כלים וטכנולוגיות AI בניהול משא ומתן
- תפקיד ה AI בהכנה ובתכנון משא ומתן
- AI כמאמן וכמורה למשא ומתן
- דינמיקות חדשות: משא ומתן אדם-מכונה ומשא ומתן בין מכונות

חלק שני: משא ומתן בעת משבר וחוסר-ודאות: להפוך משבר להזדמנות- אל"מ (מיל") ליאור לוטן

8 יום ה' 12.03.2026

סיכום וגיבוש אסטרטגיה אישי

- אינטגרציה: חזרה על עקרונות, מודלים ואסטרטגיות מרכזיות
- התאמה אישית: פיתוח סגנון משא ומתן אישי ומסמך הכנה אישי
- סימולציית מסכמת
- סיום משוב וחלוקת תעודות
- הרצאת אורח – מהו משא ומתן מוצלח-לילך אשר טופילסקי, שותפה בכירה בקרן FIMI